



KOLEJKOWO

STRATEGIA ROZWOJU

na lata

2026 - 2030

25.05.2026



SPIS TREŚCI

01.

WPROWADZENIE

02.

ZASTRZEŻENIA

03.

CZAS OBOWIĄZYWANIA STRATEGII

05.

CEL NADRZĘDNY STRATEGII

06.

KLUCZOWE FILARY STRATEGII

14.

FINANSOWANIE STRATEGII

16.

OCZEKIWANE EFEKTY REALIZACJI STRATEGII

17.

PODSUMOWANIE

1. WPROWADZENIE

Niniejszy dokument przedstawia strategię rozwoju Kolejkowo S.A. [dalej: „Spółka”, „Emitent”] na lata 2026–2030 („Strategia”), przyjętą przez Zarząd Spółki w dniu 25.05.2026.

Strategia została opracowana w oparciu o dotychczasowe doświadczenia operacyjne Spółki, analizę rynku atrakcji rozrywkowych oraz ocenę potencjału dalszego rozwoju w Polsce i na rynkach zagranicznych.

Dokument stanowi rozwinięcie informacji przekazanych w raporcie bieżącym ESPI dotyczącym przyjęcia Strategii i ma na celu przedstawienie kluczowych założeń, kierunków działań oraz oczekiwanych efektów jej realizacji.

2. ZASTRZEŻENIA

Strategia została przygotowana na podstawie aktualnych założeń Zarządu, dostępnych danych rynkowych oraz przewidywań dotyczących rozwoju branży rozrywkowej.

Realizacja Strategii uzależniona jest od szeregu czynników, w szczególności:

- sytuacji makroekonomicznej,
- dostępności atrakcyjnych lokalizacji,
- możliwości pozyskania finansowania,
- warunków realizacji potencjalnych transakcji przejęć,
- poziomu popytu na ofertę Spółki.

Spółka nie gwarantuje osiągnięcia założonych celów Strategii. Dokument nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej ani oferty nabycia instrumentów finansowych.

Strategia może podlegać aktualizacji w przypadku istotnej zmiany warunków rynkowych lub operacyjnych.



3. CZAS OBOWIĄZYWANIA STRATEGII

Strategia obejmuje okres od 2026 do 2030 roku. Realizacja jej założeń rozpoczyna się z dniem jej przyjęcia przez Zarząd Spółki.

Przyjęcie kilkuletniego horyzontu Strategii wynika ze specyfiki działalności Emitenta oraz charakteru planowanych działań rozwojowych. Kolejkowo prowadzi działalność operacyjną od ponad 10 lat, co pozwala na formułowanie długoterminowych założeń strategicznych w oparciu o zdobyte doświadczenie oraz znajomość rynku. Jednocześnie Spółka zakłada rozwój działalności w perspektywie wieloletniej, obejmujący zarówno rozwój organiczny, jak i realizację nowych projektów inwestycyjnych, w tym otwieranie kolejnych lokalizacji czy przejmowanie innych podmiotów.

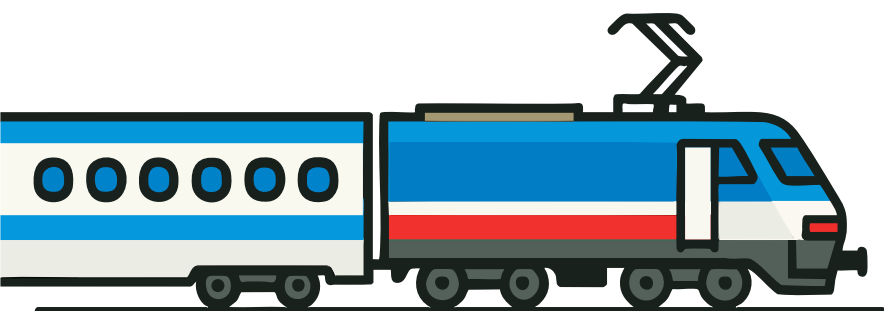
Długoterminowo Spółka dąży do ugruntowania swojej pozycji jako lidera nowoczesnych wystaw tematycznych, co zamierza osiągnąć poprzez sukcesywną ekspansję geograficzną oraz optymalizację modelu biznesowego. Rozbudowa zintegrowanej grupy kapitałowej pozwoli na pełne wykorzystanie efektów synergii oraz budowę trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku rozrywki.

3. CZAS OBOWIĄZYWANIA STRATEGII

Przykładowo cykl przygotowania i uruchomienia nowej wystawy, obejmujący analizę lokalizacji, wybór obiektu, zawarcie umowy najmu oraz produkcję i przygotowanie makiety, wynosi co do zasady około dwóch lat, co uzasadnia przyjęcie dłuższego horyzontu planowania.

Zarząd wskazuje również, iż pełne efekty realizacji Strategii będą widoczne w perspektywie kilku lat od jej wdrożenia, w szczególności w zakresie skalowania działalności oraz budowy wartości Spółki

Intencją Zarządu jest realizacja przyjętej Strategii w sposób konsekwentny i długoterminowy.



4. CEL NADRZĘDNY STRATEGII

Celem nadrzędnym Strategii jest budowa trwałej wartości Spółki poprzez skalowanie działalności operacyjnej oraz rozwój zintegrowanej grupy kapitałowej działającej w segmencie atrakcji rozrywkowych opartych o wystawy tematyczne.

Spółka dąży do:

- zwiększenia skali działalności w Polsce i za granicą,
- budowy portfela komplementarnych projektów i marek,
- poprawy efektywności operacyjnej,
- osiągnięcia efektów skali,
- wzmocnienia pozycji rynkowej i rozpoznawalności marki.

Strategia zakłada rozwój działalności w oparciu o powtarzalny model operacyjny umożliwiający skalowanie sprawdzonych konceptów oraz efektywne wykorzystanie kapitału.



5. KLUCZOWE FILARY STRATEGII

5.1 NOWE LOKALIZACJE KOLEJKOWO

Spółka planuje dalszy rozwój marki Kolejkowo poprzez budowę nowych wystaw tematycznych w Polsce oraz na wybranych rynkach zagranicznych takich jak: czeska Praga, Budapeszt oraz obszar północnych Włoch czy największe miasta Hiszpanii.

Rozwój ten będzie realizowany w oparciu o:

- doświadczenie operacyjne zdobyte przy dotychczasowych projektach,
- standaryzację procesów projektowych i wykonawczych,
- optymalizację kosztów inwestycyjnych,
- wybór lokalizacji o wysokim potencjale frekwencyjnym.

Kolejkowo planuje otwarcie kolejnej nowej wystawy w Gdańsku

w I kwartale 2027 r. Spółka szacuje roczne wzrosty odwiedzalności nowych wystaw po pierwszym roku na poziomie 10-15%. Docelowo liczba odwiedzających Kolejkowo Gdańsk jest szacowana na poziomie 180 tys. osób rocznie.

Jednocześnie Kolejkowo zakłada realizację nowych projektów w cyklu dwuletnim, co wynika z charakterystyki procesu inwestycyjnego obejmującego analizę lokalizacji, wybór odpowiedniego obiektu, negocjacje i zawarcie umowy najmu, a także produkcję i przygotowanie makiety.

Nowe projekty będą rozwijane w sposób umożliwiający efektywne zarządzanie kosztami oraz możliwie szybkie osiągnięcie dojrzałości operacyjnej.

5.2 ROZBUDOWA ISTNIEJĄCYCH WYSTAW

Istotnym elementem Strategii jest maksymalizacja wartości obecnych lokalizacji poprzez ich rozwój i modernizację.

Działania obejmować będą:

- rozbudowę istniejących wystaw,
- cykliczne wprowadzanie wystaw czasowych np. Miasto z Piernika
- wprowadzanie nowych elementów ekspozycji,
- podnoszenie jakości doświadczenia odwiedzających,
- rozwój oferty dodatkowej (np. retail, wydarzenia, usługi towarzyszące),
- optymalizację procesów operacyjnych.

W 2026 r. Spółka planuje istotną rozbudowę wystawy Kolejkowo Warszawa poprzez zwiększenie powierzchni o ok. 400 m² oraz rozbudowę makiety. Spółka szacuje roczne wzrosty odwiedzalności istniejących wystaw na poziomie 3-5%.

Ponadto przez cały okres trwania Strategii Emitent planuje systematyczne wprowadzanie nowych elementów ekspozycji w pozostałych lokalizacjach. W 2025 r. były to m.in.: ZOO we Wrocławiu czy Palmiarnia w Gliwicach.

Celem powyższych działań jest zwiększenie atrakcyjności wystaw, wzrost liczby odwiedzających oraz wydłużenie cyklu życia poszczególnych projektów.

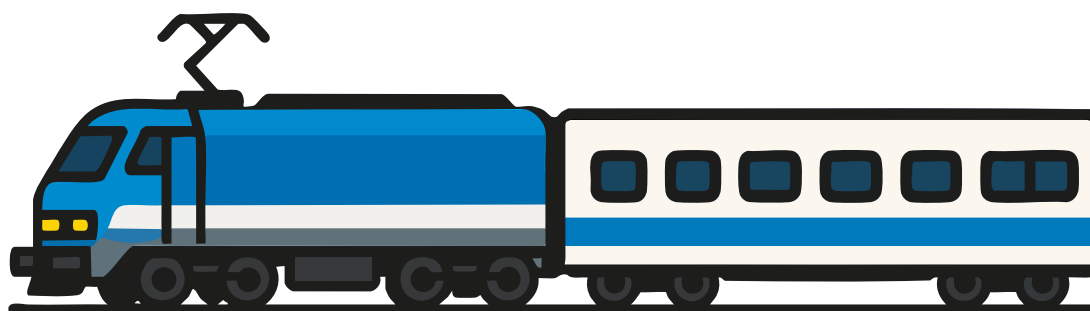
5.3 SELEKTYWNE PRZEJĘCIA (M&A)

Spółka zakłada rozwój poprzez selektywne przejęcia podmiotów oraz marek działających w branży rozrywki i wystaw tematycznych.

Celem działań akwizycyjnych jest:

- przyspieszenie wzrostu skali działalności,
- pozyskanie nowych konceptów i kompetencji,
- dywersyfikacja źródeł przychodów,
- wykorzystanie efektów synergii operacyjnych i kosztowych.

Spółka będzie koncentrować się na projektach o sprawdzonym modelu biznesowym, z potencjałem skalowania i możliwych do integracji z działalnością Emitenta. **Do końca 2026 r. Kolejkowo planuje dokonać jedno przejęcie.**



5.4 ROZWÓJ NOWYCH KONCEPTÓW I MAREK

Strategia zakłada tworzenie oraz rozwój nowych projektów w obszarze rozrywki doświadczeniowej.

Nowe koncepty będą:

- komplementarne wobec działalności podstawowej,
- rozwijane w sposób umożliwiający ich skalowanie,
- testowane pod kątem potencjału rynkowego i rentowności.

Do końca 2026 r. Spółka planuje uruchomienie zewnętrznego parku z kolejkami do przewozu osób na działce przylegającej do modelarni w Jeleniej Górze. Docelowa liczba odwiedzających dla tego projektu szacowana jest na poziomie ok. 70 tys. osób rocznie. W początkowym etapie projekt będzie realizowany w formule pilotażowej, której celem jest weryfikacja założeń biznesowych oraz ocena potencjału dalszego skalowania tego konceptu.

Spółka będzie wykorzystywać swoje kompetencje w zakresie projektowania oraz operowania atrakcjami do tworzenia i rozwijania nowych konceptów oraz marek.

5.5 ROZWÓJ ORGANIZACYJNY I BUDOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ

Wraz ze wzrostem skali działalności Spółka planuje rozwój struktur organizacyjnych oraz budowę grupy kapitałowej.

Działania obejmą:

- rozwój kompetencji zarządczych,
- wdrażanie standardów zarządzania projektami,
- budowę struktur wspierających rozwój wielu lokalizacji,
- centralizację wybranych funkcji (np. zakupy, marketing, finanse).

Docelowo Zarząd Emitenta planuje utworzenie struktury o charakterze holdingowym, w ramach której działalność operacyjna będzie prowadzona przez wyspecjalizowane spółki zależne, odpowiedzialne za poszczególne projekty i koncepty.

Model ten umożliwi:

- zwiększenie przejrzystości struktury organizacyjnej,
- poprawę efektywności zarządzania,
- lepszą kontrolę nad wynikami poszczególnych projektów,
- większą elastyczność w zakresie pozyskiwania finansowania oraz realizacji potencjalnych transakcji inwestycyjnych.

Celem powyższych działań jest stworzenie skalowalnej organizacji zdolnej do efektywnego zarządzania rosnącą grupą projektów oraz dalszego rozwoju działalności w Polsce i za granicą.

5.6 RYNEK KAPITAŁOWY I ŁAD KORPORACYJNY

Strategia zakłada przygotowanie Spółki do przeniesienia notowań akcji Emitenta na rynek regulowany Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Celem powyższych działań jest zwiększenie wiarygodności Spółki oraz jej rozpoznawalności na rynku kapitałowym, a także uzyskanie dostępu do szerszego grona inwestorów, w tym inwestorów instytucjonalnych.

Kolejkowo planuje rozpoczęcie przygotowań do przeniesienia w II połowie 2026 r. i przejście na rynek regulowany do końca 2027 r.

Przeniesienie notowań na rynek regulowany powinno również przyczynić się do wzmocnienia postrzegania Spółki jako podmiotu o ugruntowanej pozycji rynkowej, działającego w oparciu o wysokie standardy transparentności i ładu korporacyjnego.

5.7 SYSTEM MOTYWACYJNY DLA KADRY WYŻSZEGO SZCZEBLA

Spółka planuje wdrożenie programu motywacyjnego opartego o akcje Spółki dla kadry wyższego szczebla oraz kluczowych pracowników z wyłączeniem obecnych Członków Zarządu Spółki.

Program będzie:

- powiązany z realizacją celów Strategii,
- ukierunkowany na długoterminowy wzrost wartości Spółki,
- wspierał stabilność zespołu oraz rozwój kompetencji.

W 2026 r. Emitent planuje uruchomienie programu motywacyjnego dla wybranych osób mających istotny wpływ na działalność Spółki. Pierwszy program motywacyjny będzie obejmować lata 2026-2028.

Program ten będzie stanowił istotny element wzmacniający organizację poprzez powiązanie celów kluczowych pracowników z celami Spółki oraz budowanie długoterminowego zaangażowania w jej rozwój.



6. FINANSOWANIE STRATEGII

Realizacja Strategii będzie finansowana z wykorzystaniem:

- środków własnych generowanych przez działalność operacyjną,
- przyszłych emisji akcji,
- finansowania dłużnego,
- dotacji i innych form bezzwrotnych.

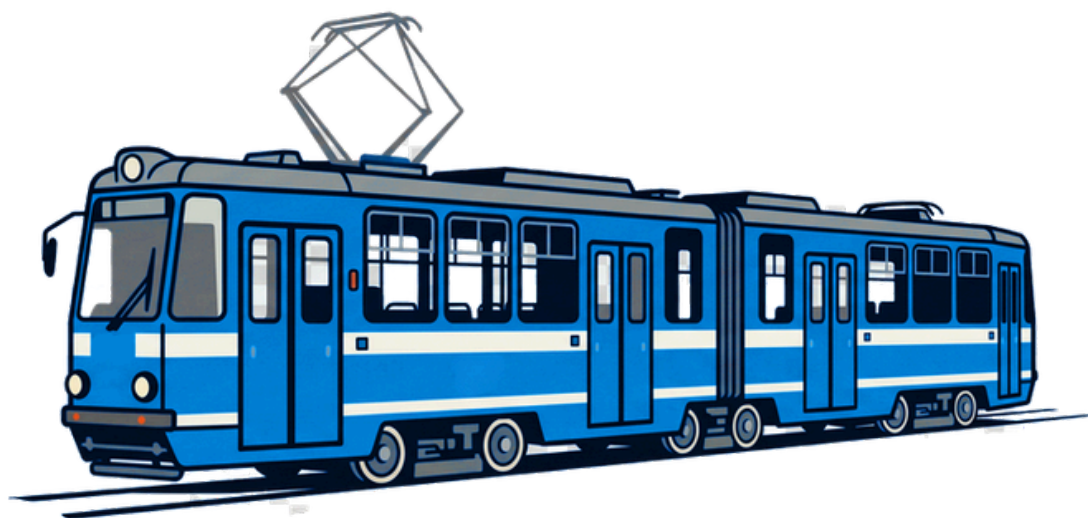
Spółka zakłada utrzymanie elastycznego modelu finansowania, umożliwiającego dostosowanie struktury kapitałowej do charakteru oraz skali realizowanych projektów.

Emitent będzie dążył do optymalizacji kosztu kapitału oraz utrzymania bezpiecznego poziomu zadłużenia, adekwatnego do generowanych przepływów pieniężnych oraz profilu ryzyka prowadzonej działalności.

6. FINANSOWANIE STRATEGII

Struktura finansowania będzie na bieżąco dostosowywana do sytuacji rynkowej, dostępności kapitału oraz postępu realizacji Strategii.

Niezależnie od powyższego, Spółka zakłada, lecz nie gwarantuje, dalsze przeznaczanie na wypłatę dywidendy min. 25% zysku netto. Przy rekomendacji podziału zysku netto Zarząd Spółki będzie brał pod uwagę aktualną i prognozowaną sytuację finansową i płynnościową oraz plany inwestycyjne Spółki, jak również istniejące i przyszłe zobowiązania. Ostateczną decyzję dotyczącą podziału zysku Spółki, w tym decyzję co do wypłaty i wysokości dywidendy każdorazowo podejmie Walne Zgromadzenie Kolejkowo S.A.



7. OCZEKIWANE EFEKTY REALIZACJI STRATEGII

Realizacja Strategii w latach 2026–2030 powinna przyczynić się do istotnego zwiększenia skali działalności Spółki, zarówno poprzez rozwój organiczny, jak i potencjalne działania akwizycyjne, a także do dalszej dywersyfikacji źródeł przychodów.

Zakładane działania powinny przełożyć się na poprawę efektywności operacyjnej oraz umożliwić osiągnięcie efektów skali, w szczególności w obszarach zarządzania projektami, zakupów, marketingu oraz funkcji wspierających.

Rozwój nowych lokalizacji, rozbudowa istniejących wystaw oraz wprowadzanie nowych konceptów powinny przyczynić się do wzrostu rozpoznawalności Emitenta oraz umocnienia pozycji rynkowej Spółki w segmencie atrakcji rozrywkowych.

W ocenie Zarządu realizacja Strategii powinna również zwiększyć atrakcyjność Spółki dla inwestorów, w szczególności poprzez budowę skalowalnego modelu biznesowego, rozwój zdywersyfikowanego portfela projektów oraz dalszą profesjonalizację struktur organizacyjnych.

8. PODSUMOWANIE

Strategia rozwoju Kolejkowo S.A. na lata 2026–2030 zakłada dynamiczny, ale kontrolowany rozwój działalności w oparciu o sprawdzony model operacyjny oraz selektywne inwestycje.

Jej realizacja ma na celu budowę silnej, skalowalnej organizacji działającej w segmencie atrakcji rozrywkowych, zdolnej do dalszego wzrostu zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym.

